上海思甜家禽养殖专业合作社
市区直销店地址：黄浦区西凌家宅路160号 传真：021-58233496
合作社地址：浦东新区大团镇团新村二团1518号
销售热线：58233820 13671750473
思甜农产品，安全卫生天然绿色。中国著名品牌，通过ISO9001、ISO14001和无公害农产品认证。
300亩立体种养示范基地，采用生态循环方法生产无公害绿色农产品。
产品介绍：“联手”牌系列桃园散养鸡、草鸡蛋、水蜜桃、翠冠梨、葡萄和时令蔬菜。

[异域传真]

## 亚美尼亚农业正在稳步发展

日前，亚美尼亚农业部长卡拉别江介绍，2015 年亚所有农业指标均显示稳步上升态势。据 2015 年 1-8 月份数据显示，农业占 GDP 的 1/5，加上农产品加工业产值，农业已占亚 GDP26%以上的份额。

2015 年 1-8 月份，亚农业产值为 5049 亿德拉姆，同比增长 13.5%。粮食产量为 63.7 万吨，同比增长 8%。小麦产量为 37.3 万吨，同比增长 10.5%，2014 年为 33.8 万吨。

据卡拉别江介绍，农业加工业占亚工业产值 38.4%。农产品加工企业截至目前已采购 4 万吨蔬菜，同比增长 21.4%，采购水果数量为 1.75 万吨，同比增长 53.7%，葡萄供大于求。虽然葡萄收购过程存在一定复杂性，但政府保证将收购所有葡萄。

农产品产量的增加直接促进了出口量增长，主要出口到欧亚经济联盟成员国，其中，出口俄罗斯占 83.6%，而 2014 年出口俄罗斯仅为 39.6%。截至目前，亚已出口 6.23 万吨果蔬、葡萄和土豆，同比增长 65.1%，2014 年同期果蔬、葡萄和土豆总出口量仅为 3.78 万吨。

## 印度政府正考虑提高食糖税费

印度食品部目前正在考虑提高食糖税费以便部分用于蔗农补贴计划，这项税费将间接从消费者征收。提高的税费标准可能为 1 卢比/公担。

消息人士称，本榨季食糖税费较高，政府已经限制今年国内食糖消费量为 2500 万吨，并且制定了出口 400 万吨食糖的目标。如果提高税费标准，税收能额外增加 2.9 亿卢比 (446 万美元)。政府将利用额外的税收资助蔗农补贴计划。然而，政府还没有决定较高的税收计划是否列入 2016/17 年度预算，或者可能会等到比哈尔邦投票选举之后再公布。食品部还在考虑向蔗农提供 4.75-5.50 卢比/公担的直接补贴，以便糖厂能以较低的价格收购甘蔗。补贴总金额取决于今年生产的食糖数量，可能总计为 130-140 亿卢比。

从糖厂销售的食糖中增收的税费归食品部下属的食糖发展基金 (SDF) 管理。食糖发展基金每年征税约 70 亿卢比。政府从食糖发展基金向糖厂提供低息借款。

# 美国农业合作社发展的成功经验及对中国的启示

美国农业合作社在农产品产销一体化经营中占有重要的地位。合作社以互助互利，为农场主提供服务并使其社员获利为宗旨，以产前和产后的供销领域为合作重点，以社员为主要服务对象开展活动。

**与我国新型农民专业合作社的相同点**

美国的农业合作社出现在十九世纪农业实现商品化、市场化的时期，农业危机使得农场主无力独自对抗中间商和大公司的控制和搜刮，自愿组织起来集体推销产品。美国的农业合作社与我国新型农民专业合作社都是市场经济和农业商品化的产物，都是在市场经济发展中处于弱势地位的农民的联合。虽然美国的农场主对土地拥有所有权，但他们都采取独立的经营方式，随着经济的发展，他们的生产规模、能力都与市场经济要求的大规模生产、一体化发展等相矛盾，为解决小生产与大市场的对接都采取了联合的方式，都是为了提高竞争力、增加收入、提高生产效率，同时降低生产和交易成本。另外，从合作社提供的服务来看两国也大致相同，都包括农业生产资料、生活资料的统一采购，农产品的深加工和销售，向社员提供必要的信贷，向社员进行农业生产的技术指导和提供相关信息等。

**美国农业合作社的特点**

*发展状况*。1810 年美国第一个合作社——康涅狄州牛奶合作社成立以后，农业合作社迅速发展。1890 年全国大约有 1000 多个合作社，1920 年底就已经达到了 14000 个。1929 年美国爆发了历史上最严重的经济危机，农业合作社开始减少，1955 年降到 1 万个以下，1970 年为 7790 个，到 1981 年就只有 6211 个，但社员数在 1955 年之前是增加的，1931 年约 300 万左右，到了 1955 年已经达到 773 万，之后开始减少，1997 年社员减少到了 324 万，2005 年美国的合作社仅 2896 个，社员 257.1 万人，尽管如此，社员数也远远超过了美国农民数量。可见美国农民几乎全部参加了农业合作社，有的甚至参加了多个合作社。据统计，1981 年每个农民大约参加了 2.6 个供销合作社。而且，合作社交易量一直都是上升趋势，合作社的规模不断扩大，覆盖面大，带动能力强。

*领办主体*。美国于 1922 年通过卡帕-沃尔斯坦德法明确了合作社入社退社自由，民主管理，严格实行一人一票等制度，确保了美国农场主合作社坚持民主自治的原则并以为农民服务为宗旨，合作社严格地遵循了国际合作社联盟所修订的合作社原则，是实实在在的群众性服务组织，是由农民在自愿的基础上通过联合建立起来的群众性经济组织，真正实现了“民办、民管、民受益”，农民是真正的主体。

*组织结构*。20 世纪 80 年代，美国农业合作社可分为供销合作社、信贷合作社和农业服务合作社。经过 100 多年的努力，已经形成了一个完整的合作社体系。其中供销社有最重要的地位，据美国农业部研究报告的估计，每 6 个美国农场主中就有 5 个参加了供销合作社。1981 年，全美国共有供销合作社 6211 个，1933 年美国建立了信贷合作社，1982 年累计向各种农场主合作社提供贷款 665.3 亿美元，服务合作社主要包括农村电力合作社及农村电话合作社，奶牛改良协会等，1981 年，美国有农村电力合作社 925 个。20 世纪 90 年代以后，出现了以创造农产品附加值为主要战略的新型农业合作社，因为实际附加值战略需要对生产和销售进行大量投资，农民必须承购大额股金，这限制了很多农民成为会员的资格。这种合作社首先出现在北达科他州，截至 1999 年，该州已经建立这种新合作社超过 50 个。据美国农业部的调查报告，2001 年全美 3229 个合作社中，1606 个主要从事销售，1234 个提供生产物资供应，389 个提供各种服务，另外大约有 1000 个农村电力合作社。

*发展趋势*。美国农业合作社正朝着集中化、大型化、组织体系网络化、经营一体化综合化、国际化和服务合作社小型化专业化的趋势发展。为了提高经济效率和市场占有率，美国将分散的农业合作社横向和纵向地合并与集中，实现了业务的集中和经营规模的扩大，目前许多农业合作社已经成为了全国性的合作社。随着规模的扩大，美国现在已经形成了很多集收购、运输、检验、分级、加工、包装、销售等环节于一身的涵盖了产前、产中及产后业务的综合的、一体化的合作社。另外还发展了合作社网络，1997 年全国合作社联盟的报告称，美国 47000 个合作社组成的网络，直接服务于 1 亿人，接近美国人口的 40%。目前美国已有一定数量的合作社发展成为了跨国集团，在北美洲乃至全世界占有重要地位，而且有的巨型农场主合作社已被列入 500 家美国最大的工业公司名单，朝着国际化的方向发展。

**美国农业合作社发展给我们的启示**

*健全农民专业合作社的法律法规制度，强化合作社的内部管理机制*

美国农民合作社的健康发展离不开法律法规。我国《农民专业合作社法》已经出台，但这部法律的有关规定是原则性的，与现有的法律也有一些不一致的地方。因此还需要进一步完善合作社法律法规，制定地方实施细则，因地制宜地推动合作社的发展。除了国家层面的立法，还要建立健全与合作社的组织章程、管理制度、风险调节机制相关的法律法规，将农业合作社的建立、发展和管理纳入规范化、制度化和法制化的轨道，促进农业合作社健康发展。

*确保农民的主体地位，通过培训教育提高农民的素质*

美国农业合作社的发展始终坚持了“民办、民管、民受益”的原则，坚持了农民的主体地位。我国的国情决定了我国农民专业合作社领办人多元化的特征，但是随着合作社的发展，政府及相关部门应该更多地给合作社提供指导，而不干预合作社的内部管理。另外，通过培训提高农民的合作意识，对合作社的认同，增加农民对合作社的相关知识及自身主体地位的认识，才能更好地确保他们的主体地位。

*强化对农民专业合作社的政策支持，加强信贷服务*

美国农业合作社的发展与政府的扶持，信贷合作社的发展是分不开的。目前我国中央和地方也加大了对合作社发展的支持，在财政、税收、用地用电等方面均出台了优惠政策。但是总的来看，支持的内容比较狭窄，合作社发展中遇到的许多困难没有得到有效解决，政策支持有待加强。而且金融支持严重不足，是我国所有农村经济主体面临的共同难题。因此，应加强对合作社的信贷服务，充分发挥商业性、政策性、合作性和其他金融组织的互补作用，鼓励金融机构的发展，根据合作社的发展状况、信用程度等为合作社提供信贷服务。

*培养壮大合作社的实力，开展合作社之间的联合*

美国农业合作社规模大、实力强大，服务功能遍布农业生产的产前、产中和产后各个环节；而我国农民专业合作社小、散、弱，服务功能主要集中在生产环节，对于流通和市场销售等的服务才刚刚开始起步，规模不大，一般都只局限于一个村或一个乡范围内，跨村、乡、县甚至跨省的合作社还不多见。因此，应培养壮大合作社的实力，加强合作社之间的联合。

**魏威　穆久顺**

新主体·人物

# 李广彬：创办蔬菜合作社 带领村民同致富

说到黑皮冬瓜，佛山人一定不会陌生。黑皮冬瓜从最初在三水白坭试水种植到扎根白坭，远销欧洲、东南亚各国，这离不开村民口中的农业经济能人——李广彬。

**谈自己：下海创办蔬菜合作社**

“我是地地道道的农民出身，1983 年~1991 年担任村里经联社主任。”李广彬说，当时流行“南菜北调”，他就去北京、天津、上海等地跑市场。也正是在这个过程中，他发现农产品的流通生意大有可为，于是便辞了村官下海。

2011 年 12 月，李广彬创立康喜菜蔬菜专业合作社，不仅解决了 30 多名农村富余劳动力就业，而且成为当地农产品流通基地和技术培训中心，并通过“基地+公司+农户”模式，改变了以往单一的农业销售和种植结构。

“我们有 20 多亩的新产品试验田，新产品试验成功后推广给农户种植。”李广彬说，现在合作社能实现每年出口瓜菜一万多吨，内销 3000 多吨，已成为三水区最大的农业出口流通企业。

**谈推广：带动千余农户致富**

在三水白坭解放沙村里，农户区永河正在自家 20 多亩田里打理。他说，如果不是李广彬，不是合作社，他不够胆量做大做强。

李广彬说，区永河的家庭条件不好，之前承包了十亩地，主要种植白榔菜等瓜菜，收入不太乐观。“后来合作社指导他种紫榔菜和日本品种的大白菜，并以高于当地市场的价格收购。”李广彬说，农户只管种好地，市场销售交给合作社，合作社现已带动 1000 多户致富，每户年增收至少 6000 元。

就这样，越来越有信心的区永河在西江河边又承包一片土地开垦。令他感动的是，去年 6 月正值黑皮冬瓜收成时节，西江突发洪水，李广彬当即和合作社其他成员赶来，最终在水浸菜地前全部采摘，保住了收成。

**谈市场：把蔬菜卖到国外去**

不过，李广彬也坦言，农业企业不仅要靠天，更要看市场。“所以在当时成立合作社时我就想，争取把蔬菜卖到国外去，不仅提高农产品收益，更可以减少市场风险。”

为了让蔬菜走向国际化，李广彬邀请了经济师加盟。凭借早年跑市场的经历，远销国外的蔬菜流通量逐渐增长。“目前我们的总流通量有一半是销往国外。冬瓜、包菜是合作社销量最大的蔬菜品种，主要销往欧洲、东南亚，也销往美洲。像加拿大、马来西亚、新加坡这些国家都有我们这里产的蔬菜，而且价格远远高于国内市场。”

走在田埂间，李广彬说，他的目标是带领更多当地的以及周边高明、肇庆的农民勤劳致富，过上更好的生活。

**佛山**